



Dicas para redução de perdas no varejo

Marcos David Ferreira - Editor Técnico

FIQUE FRIO

O **F**rio
é **I**mportante
para a **Q**ualidade.
Saiba **U**tilizar
para **E**conomizar.

As **F**rutas e hortaliças
precisam de **R**efrigeração
de forma **I**nteligente
e **O**rganizada.

Dicas para redução de perdas no varejo



Respeite as diferenças

Frutas e hortaliças são distintas. Algumas toleram mais temperatura baixa, outras não.

Não aceitam bem o frio: frutas tropicais como banana, mamão e manga e hortaliças como o quiabo.

Aceitam bem o frio: frutas como maçã, pera e pêssego e hortaliças como o aspargo.



Controle a temperatura

Assim, para manter a qualidade, é preciso **saber utilizar o frio** de acordo com cada tipo e lembrar que o **excesso pode prejudicar e até queimar o fruto, além do desperdício de energia**. O ideal é ter espaços adaptados a cada tipo, mas nos casos em que o armazenamento e/ou exposição é realizado com vários produtos em períodos curtos **é importante manter o ambiente a uma temperatura amena, em torno de 20°, que é adequada a todos**.

Lembrando que algumas frutas e hortaliças necessitam temperaturas menores para conservação.



Gerencie o seu estoque

Todo o sistema de varejo dos frutos deve ser **organizado e a gestão do estoque deve prevalecer**. **Quantidade:** deve ser calculada de acordo com a demanda, pois o produto é perecível e estoques grandes demais terão perdas.

Gerencie o sistema de resfriamento

O resfriamento tem que ser **inteligente**. Quando o produto sai do frio, de uma temperatura muito baixa, condensa (como o da garrafa de água gelada em cima da mesa). Esta situação pode ser até pior, pois a umidade pode gerar doenças.

Organize seu ponto de venda

Todas as dicas anteriores levam a um ponto de venda organizado e atrativo. Quanto melhor expostos, mais chamarão a atenção do consumidor.

E atenção! Se colocados em excesso na gondola, serão mais manuseados e estragarão mais depressa.



IMAGENS - SuperHiper/Abras

Estudos apontam que 40% das frutas e hortaliças são perdidas desde a colheita até a mesa do consumidor, sendo o varejo um importante elo desta cadeia. Mudar esse panorama requer a união de uma rede de profissionais que atuam em cada uma das fases. Cada um fazendo uma parte é possível mudar o todo!